

# ものづくりの革新

(297,954 千円)

## 1 企業総合支援

- (1) 総合支援統括推進事業 (再掲: 2 ページ参照)
- (2) 中小企業イノベーション促進支援事業(チーム型支援事業) (再掲: 2 ページ参照)

## 2 開発支援・産学官連携

(196,276 千円)

- (1) 技術コーディネート事業 (県・自 25,800 千円)

### 【事業目的】

現状	○企業の研究開発においては技術の高度化・複雑化、製品ライフサイクルの短縮化、グローバル競争の激化等から、従来の企業の枠を超えた連携が重要になっている。
課題	○産学官の優れた技術シーズを事業化に結び付ける「橋渡し」の機能が不十分な状況。乏しい中小企業の開発資金力、国内大学の科学研究費。 ○若手研究者にとって企業との共同研究による研究費の確保は必要不可欠であるが、産学連携力の不足している県内大学では、支援機関が実施する事業に頼らざるを得ない。
目的	○産学官連携による実用化に向けた高度な研究開発の推進による新産業、新事業の創出と既存産業の高度化

### 【事業概要】

年間を通じて企業訪問によるコーディネート活動を中心に行っていく他、大学研究室のシーズを公開し企業との共同研究のきっかけづくりを実施。

その他、マッチングのきっかけとなる座談会等を開催し、産業界のニーズ情報や学のシーズ情報を提供していく。

	概要
技術コーディネート活動	○産学官コーディネーターによる企業及び大学、公設試訪問及び情報収集し企業へ情報提供を行い企業の技術競争力を強化することに繋げる。 ○3D プリンター導入企業の動向を注視し、課題解決につなげる小規模な情報交換会を行っていく。
マッチングフォーラムの開催	○大学等の研究室を企業者とともに訪問し、意見交換を実施するとともに、チャレンジ応援事業等の応募実績企業からニーズを吸い上げ、大学、公設試等へ橋渡しを行うきっかけをつくる。

### 【年間目標】

	目標
技術コーディネート活動	○大学、公設試、企業訪問を年間 100 回を目標にし、マッチング(橋渡し)※実績件数を年間 30 件以上に設定(下記5件含む) (前年度実績: 専門家へ橋渡し 22 件、共同研究マッチング 5 件、その他補助事業申請支援等 17 件)
マッチングフォーラムの開催	○開催回数年間5回開催とし、その後のフォロー活動によるマッチング(橋渡し)※実績を5件に設定 ○参加企業の満足度 70%以上を目指す。 (前年度実績: 大学及び高専シーズへの橋渡し件数 7 件)

※マッチング(橋渡し): ニーズに見合った専門家の紹介、共同研究、国等補助事業の紹介や獲得支援等

## (2) 戦略的基盤技術高度化支援事業

(国 139,989 千円)

## 【事業目的】

現状	○我が国製造業が得意としてきた「高品質・高信頼性」に基づく競争力は、国内生産の頭打ちとともに中長期的な低下が懸念されている。
課題	○高度化・複合化する技術開発を迅速に実用化に繋げるための効率的な開発スキームの確立
目的	○中小ものづくり高度化法の認定を取得した研究計画で、中小企業、小規模事業者が大学、公設試等の研究機関と連携して行う、製品化につながる可能性の高い研究開発、試作品開発、及び販路開拓につながる活動に対し経済産業省の助成制度の活用を支援する。

## 【事業概要】

川下企業が求める技術や加工法を研究課題として取り組む中小企業を核とし、それに共同して協力する公設試等をメンバーとして共同研究の体制を構築し、国の研究開発資金を獲得し、課題解決力や競争力強化を行う。

	概要
共同研究支援	○主な研究体メンバーが行うのは、研究開始時点で上げたいいくつかの技術的な課題をクリアーにしていくことである。その動きと並行する形で、本財団は研究の進捗管理を行い、研究期間の節目で推進委員会の開催を主催する。 ○研究開発助成金を適正に執行するように、経理証拠書類の整理や物品の取扱いについて共同研究体に対し指導なども行う。
サポイン補助事業採択に向けた活動	○サポイン等補助金制度採択に向けた発掘活動及び提案書ブラッシュアップ、制度周知活動の実施(補助金獲得セミナー開催及び相談窓口の常設、周知、運営)

## (研究開発テーマ)

採択年度	テーマ名	予算額 (千円)	実施者	研究期間
元年度	メタボリックシンドローム予防を目的とした革新的な機能性食品素材の研究開発	38,467	丸善製薬(株)、(株)秋田今野商店、岡山理科大学、東京農工大学	R1.7 -R4.3
	自動車用シート構造部材の軽量化と高生産性を実現する新レーザー溶接システムの研究開発	26,049	デルタ工業(株)、広島県立総合技術研究所、広島大学	R1.7 -R4.3
2年度	溶射エンジンブロックのボア内面加工品質向上と製造コスト削減を実現する計測と欠陥検査を一体化した世界初の革新的レーザー加工装置の実用化開発	30,473	シグマ(株)、広島大学、筑波大学	R2.8 -R5.3
3年度	新規(見込)	45,000		R3.8 -R6.3
合計額		139,989		

## 【年間目標】

	目標
中間評価ヒアリングの評価	○研究内容の達成度や事業化の進捗度に関して、中間評価が次年度に継続可能なBランク以上の評価取得を目指す。 (前年度実績: 該当テーマ3件ともBランク以上取得)
最終評価ヒアリングの評価	○研究開発終了後の研究内容達成度や事業化の進捗度に関して、最終評価Bランク(多少評価できる)以上の評価取得を目指す。 (前年度実績: 該当テーマ2件ともBランク以上取得)
サポイン補助事業採択に向けた活動	○サポイン提案3件、採択1件以上を目指す。その他ものづくり補助金採択を支援する。 (前年度サポイン実績: 提案3件、採択2件)

(3) 中小・ベンチャー企業チャレンジ応援事業

(県 30,000 千円)

【事業目的】

現状	○人口減・生産年齢人口の減少により、国内需要の減少、人材不足などの喫緊の課題を有する中でも、成長が有望視される中小・ベンチャー企業の成長を加速させる必要がある。
課題	○従前の事業においては、多くの企業が既存の事業のブラッシュアップに留まり、新事業部門の立ち上げや、他企業を牽引する地域の中核的な企業等に引き上げる等の大きな成長に繋がる事例ができていない。
目的	○事業のポテンシャルを評価する仕組みを導入し、成長スピードを加速させるため、具体的なシナリオのもと、成長に必要な経費の一部を助成するとともに、専門家によるハンズオン支援等を実施する。

【事業概要】

中小企業等の新事業展開や新たなビジネスモデルの構築など、成長に向けたチャレンジを資金面や専門的アドバイス等により支援し、さらに、国・県・産振構等の事業の活用や連携により、中小企業の成長の加速を支援する。

○助成額：原則、300～500 万円      ○助成率：2/3 以内

○評価・アドバイス：外部専門家や金融機関等によるアドバイス・評価等

	概要
1次公募	○前年度から公募開始する。5月中旬から2月下旬を目途に概ね8カ月を助成事業期間とする。 ○採択者へ助成期間内に専門家を2回程度投入し、事業の加速を図る。
(2次公募)	○1次公募において余剰金が発生した場合、交付決定後速やかに2次公募を開始する。 ○7月上旬から2月下旬を目途に概ね8カ月を助成事業期間とする。 ○助成期間内に専門家を2回程度投入し、事業の加速を図る。
3次公募 (債務負担)	○債務負担による予算の公募を9月頃から開始する。1月頃から翌年度8月頃を目途に概ね8カ月を助成事業期間とする。 ○助成期間内に専門家を2回程度投入し、事業の加速を図る。

【年間目標】

	目標
1次公募	○15社程度の発掘により4社程度の採択を目指す。 (前年度実績:採択4件、発掘14件)
2次公募	○15社程度の発掘により4社程度の採択を目指す。 (前年度実績:採択4件、発掘11件)
採択者への 伴走支援	○事業化加速に向けた橋渡し活動の実施 事業化のための国等の競争的資金獲得支援や当機構での連携コーディネイト、支援策等の 協調支援への展開:5社程度 (前年度実績:橋渡し件数8件)

(4) ものづくり価値創出支援事業 (県 487 千円 再掲:24 ページ参照)

### 3 知財支援

(23,352 千円)

#### 広島県中小企業知財支援センター事業

(国・県 23,352 千円)

##### 【事業目的】

現状	○国内で 99%以上を占める中小企業の現状は、経営を行う上で欠かす事の出来ない知的財産の活用が大企業に比べ著しく低い状況にあり、このままでは地域を牽引するような企業が育たない。
課題	○中小企業の多くは経営戦略に知財を取り入れる意識が低く、知的財産を意識した新製品開発や事業化取組の基礎を築くことが必要である。 ○資金や人財不足、ノウハウ不足により、知的財産に関心を持ちながら行動に移せていない中小企業の支援が必要である。
目的	○中小企業等が企業経営の中でノウハウも含めた知的財産活動を円滑にできるよう、アイデア段階から事業展開までの一貫した支援や知的財産を活用していない中小企業等への知的財産マインドの発掘を行い、中小企業等が抱える知的財産に関する悩みや課題をワンストップで解決する支援を行うことにより、多くの中小企業等の知的財産の活用や事業化を促進することを目的とする。

##### 【事業概要】

企業の知財レベルに応じた知財知識を伝える講座を開催する事により、短期間で中小企業内に知財の感度を持った経営者/担当者を育成し大企業に対して対等に知財議論ができる中小企業の育成を促進する。

中小企業の知財の発掘・権利化・活用支援や中小企業の技術ニーズに対応した技術シーズの提供等により、中小企業等が企業経営の中で抱える知財に関する悩みを解決するとともに、当機構の他の支援事業等と連携することにより、知財を活用した事業化を促進する。

事業戦略としての外国への特許出願等を促進するため、国の補助事業を活用して県内中小企業の外国特許出願等に要する経費（外国特許庁への出願料、国内・現地代理人費用、翻訳費用等）の一部を助成する。

	概要
知財人財*育成	○中小企業内に知財知識を持った人財を育てる為の活動を支援する。(集中講座、個別指導、等による支援)。
知財総合相談	○中小企業等の企業経営に必要な知的財産戦略(ブランド戦略含む)の必要性/重要性を紹介し理解させる。 ○知的財産に係る各種支援施策(外国出願補助金等)を紹介し、施策活用の促進を図る。 ○中小企業が抱える知財問題・課題につき、企業毎に最善の解決策を提案する。 (知財四法、著作権法、不正競争防止法、民法、関税法、等を踏まえ国内外の問題に対応する) ○中小企業と大学、公設試等研究機関との共同研究や技術移転等のマッチング支援を行う。
外国出願支援	○中小企業の戦略的な外国への特許等の出願を促進するため、特許庁の補助事業を活用し、外国出願に要する経費の1/2を助成(出願料、代理人費用、翻訳費用等)する。

\*「人財」:人は、材料ではなく財産である。この思いを表現した記載としている。

##### 【年間目標】

	目標
知財人財育成	初級人財:講座開講/参加者の理解度 80% (ミニテスト正解率:80%が目標) 中級人財:教育プログラム/体制の構築
知財総合相談	企業訪問等 160 件/年 相談件数 180 件/年 (前年度実績:企業訪問等 180 件/年,相談件数 240 件/年)
外国出願支援	中小企業の応募機会の拡充のため、複数回の公募を実施する。 (前年度実績:3 回公募)

## 4 販路開拓支援

(37,604千円)

### (1) 取引商談会等マッチング支援事業

(県・団・自 36,604千円)

#### 【事業目的】

現状	○下請企業を取巻く環境は、企業ニーズの多様化、海外への生産移転等による産業の空洞化及び海外企業との競争激化等で厳しさを増している。
課題	○こうした状況の中で、存続・成長していくためには、技術・ノウハウの向上と新規取引先の開拓を含めた安定的な受注の確保が課題である。
目的	○県内中小企業の受注量の確保、新規取引先の開拓等、販路拡大のための支援事業を実施し経営基盤の強化を推進する。

#### 【事業概要】

	概要
下請け取引あっせん	○主に機械金属、樹脂、電気機器等の県内中小企業に対して、企業ニーズに沿った取引あっせん紹介を年間を通して実施する。
受注体制の強化サポート	○専門調査員(プロジェクトリーダー 1名、コーディネーター2名)補助員 1名を配置し、受発注企業の情報収集や経営・技術相談を年間を通して実施する。
受発注情報の収集・提供	○受発注情報の収集・提供をリアルタイムに実施するとともに大手企業等が行うニーズ説明会へ年間1回程度参加する。
広域取引商談会	○主に機械金属、樹脂、電気機器等の県内中小企業に対して、県内外の発注ニーズを持つ大手企業を招聘して行う取引商談会を年間8回(対面形式:2回、オンライン形式:6回(隔月))実施する。
個別商談会	○急を要する発注案件や発注内容を一般に開示できない案件等に対応するため、単独発注企業に県内受注企業を紹介する個別商談会を年間10回程度実施する。
受注企業ガイドブックの製作	○主に機械金属、樹脂、電気機器等の県内中小企業の加工技術・所有設備等を掲載したガイドブックを発行し、発注企業への情報提供に用いるとともに、併せて財団WEBに掲載することによりビジネスチャンスの拡大を図る。

#### 【年間目標】

	目標
下請け取引あっせん	○マッチング件数 900件(926件) ○マッチング成立件数 100件(152件) ○当初成立金額 320百万円(167百万円)
受注体制の強化サポート	○企業訪問件数 400件(276件)
受発注情報の収集・提供	○受発注情報の提供 20,000件(18,716件) ○発注ニーズ説明会 1回(0回)
広域取引商談会	○開催回数 8回:対面形式2回、オンライン形式6回 (3回:対面方式0回、オンライン形式3回) ○招聘発注企業 延べ 180社(72社) ○参加受注企業 280社(144社)
個別商談会	○開催回数 10回(8回) ○招聘発注企業 延べ 10社(8社) ○参加受注企業 30社(25社)
受注企業ガイドブックの製作	○掲載企業 200件の確保 ○効果的なマッチングの資料として、商談成立に向けた有効活用

(2) モノづくりパートナーシップ支援事業

(自 1,000 千円)

【事業目的】

現状	○下請企業を取巻く環境は、モノづくり市場におけるニーズの多様化やIoT、AI等に対応した新たな事業展開が求められている。
課題	○企業連携により、経営資源の不足を相互に補完し、付加価値の高い加工や製品への取組等、特徴ある事業展開が課題となっている。
目的	○これまで構築してきた企業グループの営業支援やグループ相互の連携活動を促進することで、販路拡大及び新たなビジネス展開を図る。また、新規支援先企業グループの発掘を行う。

【事業概要】

	概要
グループ運営等の支援	○グループ戦略立案サポート、共同受注グループに対応した発注情報の収集提供、事務処理等のグループ運営、製品開発、雇用・人材育成に関して財団職員等によるサポートを実施 支援グループ：ヤマトプロジェクト、CNBトーユ一、備後ものづくりネットワーク ○一般社団法人化によるメリット ・取引先にとって代表権・窓口が明確に。・代表による迅速な意思決定 ・集約メリットの享受(共同購買によるボリュームディスカウント) ・一貫したブランディング 各種契約行為の簡素化 ・各種助成制度活用範囲の拡大(法人形態による) ・見た目によるモチベーションアップ(対外的訴求力向上、求人活動等) ○共同受注等取引の実績 外部からの受注(4~9月):34,195千円 構成企業間取引(4~9月):34,475千円
新規企業グループ発掘	○新たな共同受注グループ支援先の掘り起こし。

【年間目標】

	目標
事業全体	○グループ戦略立案サポート、組織運営、製品開発、販路拡大、共同就活に関する有益な情報提供
グループ運営等の支援	○コンターマシン等、開発製品のブラッシュアップ、販路拡大及び共同就活等の実施(前年度実績:YAMAYO PROJECTから切断機を製造・販売(同プロジェクトでは初めて))
新規企業グループ発掘	○新たに支援すべき共同受注グループ支援のスキームについての検討を行う。

(3) 中小企業イノベーション促進支援事業(販売戦略塾、販路開拓支援)

(予算額は2ページ参照)

【事業目的】

現状	○人口減少による国内需要の減少、新興国の拡大等、中小企業の経営課題は複雑化・高度化・専門化しており、支援ニーズに細かく対応し、イノベーションを推進していくための支援策が必要である。
課題	○中小企業は、ヒト・モノ・カネの経営資源に限られ、自力で成長することが容易でない。
目的	○イノベーション力の強化のため、新たな成長を目指している企業の集中支援を行い、県内産業の付加価値の拡大や競争力の強化を図る。

【事業概要】

	概要
販売戦略塾	○セミナー:マーケティング力強化セミナー(販売戦略塾) 県内中小・ベンチャー企業を対象とし、マーケティング力強化を目的に、「売れる商品・仕組みづくり」を学んでもらうとともに、市場を意識した商品開発や県内外への販路開拓等を支援する。

販路開拓 支援	<p>○各支援メニューと連携して、多種多様な専門見本市・商談会・販売会への出展支援と、そこでの商談状況・販売実績のフィードバックにより、商品全体のブランド価値向上等を行うOJT方式の支援を実施する。</p> <p>(ア)出展:年間展示会・販売会 4 回程度  サポーター企業との連携展示会:三井食品フードショー、信用金庫合同ビジネスマッチングフェア、首都圏でのテストマーケティング、三井食品関西メニュー提案会 等</p> <p>(イ)支援する企業をグループ化し、チーム型支援の新たなモデル事例を構築  広島県品の支援施策共通の屋号「ヒロシマ・デパートメント」を冠し、強力な競合相手となるブランド品・大手商品に埋没しないために、類似する広島県品を集団化(セレクトショップ化)。</p> <p>(ウ)県内商談会  販売戦略塾やチーム型支援等でブラッシュアップした商品等を対象に、首都圏の高級スーパー等からバイヤーを招聘し、商談会を開催</p> <p>(エ)広島県ブランドショップ「TAU」と連携した販路開拓支援  「TAU」と連携し、「TAU」の個別商談会に参加する等、販路開拓支援を行う。</p>
------------	---

【年間目標】

	目標
販売戦略塾	<p>マーケティング力強化セミナー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・オンラインセミナー 3 回シリーズ:各 100 名  (代替事業「プロ経営者による経営塾」セミナー 11 名/9 社)</li> <li>・アンケート 非常に満足:50%以上 (55.6%)</li> <li>・チーム型支援への案件発掘・誘導 3 件程度(ブラッシュアップ企業の確保3件)</li> </ul>
販路開拓 支援	<p>専門見本市・商談会・販売会への出展支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・県内商談会  バイヤー:10 社 メーカー:20 社  (関東圏(1 月)、関西圏・県内(3 月)バイヤー:計 17 社 メーカー:計 28 社)  成約件数 20 件、成約金額 5,000 千円  (成約件数 16 件、成約金額 4,816 千円)</li> <li>・首都圏販売会等に適宜対応  (販売会:クイーンズ伊勢丹 小石川店 2/17~3/3 開催)</li> </ul>

## 5 人材育成支援

(40,722 千円)

### (1) 中小企業DX推進支援事業

(国・県・自 40,722 千円)

【事業目的】

現状	○広島県全体の製造品出荷額が、14 年連続で中四国・九州地方で 1 位を記録(※)する中、ものづくり中小企業においても、IoT 等のデジタル技術により製造現場の業務効率化に取り組むことは、イノベーションを起こすための重要な要素であり、スマート化への取組が注目されている。(※ 2019 年工業統計調査では2位)
課題	○県内における IoT 活用の設備投資の実施状況は、製造業で約 2 割にとどまっている。
目的	○現場改善や省人化・自動化(ロボティクス)による生産性の向上

【事業概要】

各企業の現状分析 (AS-IS) を支援し、続いて、体系的なカリキュラムに基づく人材育成と、各企業のあるべき姿 (TO-BE) までのシナリオ、経営層コミットによる IoT 活用戦略の作成を並行して支援する。さらに、IoT 活用戦略を実践し、検証することで、他のものづくり企業にとってのモデル企業となることを目指す。

	概要
現場イノベーションスクール の開催 ～AS-IS	(R3.6～R3.9@広島) ○ものづくり企業の現場改善に携わる人材(定員 12 名)を対象に、これまでの現場改善に係る「イノベーションインストラクター育成塾」のカリキュラムをベースとした、IoT 推進の拠りどころとなる「ものづくりの本質」を理解するための座学と、製造現場での実習によるスクールの開講。
ものづくり現場 IoT 推進 リーダー育成 塾の開催	(R3.9～R3.12@広島) ○ものづくり企業において、現場と経営層間の情報伝達ができ、将来的なDX推進のコアとなる人材(定員 10 名)を対象に、スクールを開講。データによる現場課題解決にフォーカスし、座学と現場実習に、中小企業に適した IoT ツールの展示会等を織り交ぜ、IoT 導入の実践手順を具体的にイメージできるカリキュラムとする。 ○並行して、経営層を対象に、各企業の個別のIoT活用戦略の作成を支援する。また、R2年度の受講企業が、県内のベンダー、SIerと連携して行うIoTの導入実証に対し、補助する。
ひろしま IoT 実践道場 ～TO-BE	○IoT実践に挑戦意欲のある企業2社/年をモデル企業に選定し、大手ITベンダー等の専門家のコンサルティングにより、適切な IoT の投資判断を促すことで、経営者主導の IoT 導入・実践を支援。また、活動を通じて得た IoT 導入までのプロセスや成果をモデルケースとして、広く県内外に公開・発信し、県全域での IoT 普及に貢献する。

#### 【年間目標】

	目標
育成・支援 企業数	(アウトプット) ○延べ 24 社 (現場イノベーションスクール 12 名・社、ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾 10 名・社、ひろしま IoT 実践道場 2 社) ＜参考 令和2年度実績＞ 現場イノベーションスクール 12 名(9 社)、IoT 推進リーダー育成塾 11 名(9 社)
IoT 活用 戦略の作成 支援企業数	(アウトプット) ○10 社(ものづくり現場 IoT 推進リーダー育成塾と同数) ＜参考 令和2年度実績＞9 社
ものづくり 中小企業の IoT 実装件数	(アウトカム) ○令和3年度の取組を通じて5件の実装を目指す。(IoT 推進リーダー育成塾 3 社、ひろしま IoT 実践道場 2 社(ただし、成果を得るのは令和4年度。)) ＜参考 令和2年度実績＞5 社

(2) ひろしまデジタルイノベーション推進事業 (再掲：21 ページ参照)

(3) 自動車関連産業クラスター支援事業 (人材育成事業) (再掲：23 ページ参照)